

Online Training : Effective Sales Supervisor

Kemampuan Sumber Daya Manusia Perusahaan dalam pendekatan yang modern, merupakan aset berharga untuk mencapai Visi Perusahaan dengan efektif. Keefektifan dan kualitas kerja yang dihasilkan Sumber Daya Manusia yang ada memerlukan peran penting seorang Supervisor. Pekerjaan sebagai Supervisor sangatlah penting dalam Perusahaan. Secara professional Setiap Supervisor dituntut untuk dapat menyelesaikan tugas-tugas yang bersifat teknis yang dibebankan kepada team kerjanya. Keahlian lain yang juga dituntut, adalah dapat memotivasi, mengarahkan dan membimbing bawahannya.

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

27 - 28 Juli 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.700.000
Full Fare: Rp 4.050.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Dari keterangan diatas, maka Persahaan membutuhkan kualitas Supervisor sebagai berikut

- Mampu melihat gambaran besar dari target dan tugasnya.
- Dapat menciptakan lingkungan kerja yang produktif bagi team.
- Kemampuan pengambilan keputusan, melalui proses analisa yang efektif.
- Mampu menyerap program, teknik, metode, target kerja yang baru.
- Menterjemahkan kebijakan dan prosedur perusahaan kepada team.

- Mememberikan bimbingan dan pelatihan yang efektif

Dengan demikian seorang Supervisor dituntut mengusai keahlian teknis, hubungan antar manusia (interpersonal skill) dan kemampuan lainnya secara praktis. Berikut adalah 5 kemampuan Dasar yang harus dimiliki Supervisor

- Planning
- Staffing
- Organizing
- Leading
- Controlling

Sesuai dengan kebutuhan diatas, maka kami merancang Program Pelatihan khusus “Effective Supervisory Skill” dalam bentuk workshop, untuk membekali setiap Supervisor dengan keahlian yang diperlukan agar mencapai target secara efektif. Dalam Workshop **Effective Sales Supervisor**, Ke 5 Kemampuan Dasar (Planning, Staffing, Organizing, Leading, Controliling) yang merupakan kemampuan dasar Supervisor akan diterjemahkan ke dalam 9 Keahlian utama yang harus dikuasai Supervisor.

Dalam Workshop Effective Sales Supervisor diberikan materi yang akan didapat oleh setiap peserta program pelatihan, yaitu

- Goal setting. Supervisor akan belajar menterjemahkan target kerja menjadi goal setting bersama guna mencapai target, serta bagaimana team dapat menjalankan goal setting.
- Effective behavior. Supervisor akan belajar apa saja tingkah laku yang dapat diterapkan dalam menciptakan suasana kerja yang lebih produktif.
- Decision making and problem solving. Supervisor akan dibekali cara berpikir yang taktis, terstruktur dan teknik analisa masalah sebagai dasar pengambilan keputusan. Peserta juga akan diberikan teknik-teknik untuk mengelola konflik yang potensial.
- Managing change. Peserta akan dibekali keahlian menterjemahkan informasi, menciptakan metode kerja, membuat tahapan kerja praktis, rencana kerja, pendampingan, dan kontrol kerja terhadap team.
- Time management. Kemampuan manajemen waktu adalah sangat penting untuk dapat memaksimalkan efektivitas kerja yang ada agar setiap tugas dapat dikelola dengan baik sehingga terselesaikan dan target tercapai.
- Communication skill. Kemampuan komunikasi secara persuasive akan mendukung keseluruhan proses kerja, seperti delegasi, informasi, training, problem soilving, coaching, evaluasi.
- Effective meeting. Supervisor akan dibekali kemampuan untuk mempersiapkan, menjalankan meeting dengan efektif hingga proses eksekusi, akan meningkatkan produktivitas kerja dan efektivitas kerja. Proses meeting yang terkontrol dan mampu diselesaikan dalam waktu yang lebih singkat secara signifikan meningkatkan produktivitas perusahaan.

- Delegation. Agar tugas dan pekerjaan dapat berhasil, maka diawal diperlukan kemampuan Supervisor untuk mendelegasikan setiap tugas yang ada kepada orang yang tepat dan dengan cara yang sistematis sehingga mudah dipahami dan di proses sesuai dengan SOP serta kualitas yang diharapkan.
- Training. Setiap Supervisor akan dibekali berbagai keahlian dan beberapa metode untuk dapat menyiapkan dan melaksanakan pelatihan praktis kepada team yang tepat guna dan tepat sasaran.

Tujuan Workshop adalah untuk

- Menyiapkan pemahaman Supervisor terhadap fungsi-fungsi utamanya.
- Meningkatkan kemampuan dan fungsi teknis untuk mencapai target.
- Memperlengkapi supervisor dengan keahlian manajemen, pendelegasian, koordinasi, melatih dan membina team kerja.
- Meningkatkan keahlian komunikasi persuasif untuk memperlancar proses kerja.

Agar program pelatihan dapat berjalan maksimal dan efektif bagi perusahaan, maka metode pelaksanaan Workshop, adalah

- 30% teori dan 70% praktek
- Materi dibawakan dalam suasana yang fun
- System pembelajaran yang efektif dengan roleplay dan simulasi untuk setiap materi yang dipelajari
- Setiap peserta juga akan diberikan tambahan Teknik-teknik mengatasi stress akibat beban kerja, sebagai produktivitas kerja Supervisor.

Berikut adalah detail mengenai informasi Program

- Waktu pelatihan 2 hari
- Workshop dilaksanakan pada pukul 09.00 – 17.00 setiap harinya.
- Handout untuk setiap peserta.
- Sudah termasuk perlengkapan simulasi.
- Free Soft Competencies Test for Supervisor, senilai : IDR 215.000 /orang.

Instruktur Pelatihan

Mr. Agus Gunawan

Mr.Agus Gunawan adalah seorang Professional Trainer, Konsultan dan Coach, mengkhususkan dirinya dalam memberikan berbagai pelatihan untuk keperluan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk kepentingan organisasi, perusahaan, pemerintahan maupun individu.

Mr. Agus Gunawan telah berpengalaman bicara di depan ribuan orang sekaligus dalam berbagai seminar tingkat Nasional dan juga di hadapan berbagai perusahaan ternama di Indonesia, seperti :

BCA, Mandiri, UOB, CIMB, Telkomsel, TOTAL (France), CUBIC, Pupuk Kaltim, Global Mega Indonesia, Danareksa, Prudential, Axa, Gramedia, Smart Fm, Oriflame, Alianz, Bumiputera, Panin, Astra, Untar, Binus, Bmw, Garment, Dosen, Trainer, Kementerian Komunikasi dan Informasi, Kementerian Keuangan, Badan Pertanahan Nasional, Kementrian Perhubungan, Badan Perencana Pembangunan Nasional, Kementerian Perumahan Rakyat, Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi, PU, Perpustakaan Nasional, Kementerian Luar Negeri, Kemenko Kesra, Dirjen Pajak, BJB, Dirjen Migas, BKPM, Lembaga Sandi Negara, Sekretariat Wakil Presiden, BNN, DPR RI, Bapertarum, MLM Company, SCTV, O-Channel, METRO TV, FX Group, Frisian Flag dan lain-lainnya.

Mr. Agus Gunawan telah mendesain berbagai program antara lain dalam bidang SALES, LEADERSHIP, TEAM WORK, MOTIVATION, PUBLIC SPEAKING, PRESENTATION SKILLS, COMMUNICATION SKILL, MANAGEMENT dan lain sebagainya.

- Selama 15 tahun terakhir telah berbicara kepada Ratusan Ribu orang dalam bidang Soft skill, Kepemimpinan, Sales, Komunikasi dan Motivasi.
- 20 tahun lebih telah mengenal dunia Seni Peran, MC, hingga Training dan motivasi.
- Pembelajar otodidak untuk seni peran, teknik vokal dan teknik presentasi yang digunakan untuk berbicara didepan ribuan orang hingga bidang management
- Teknik-teknik komunikasi dari berbagai Guru telah dipelajari 8 tahun terakhir.
- Para peserta yang pernah mengikuti pelatihan mulai dari Trainer, Pebisnis, Direktur, CEO, Leader, Supervisor, Manager, Sales, Dozen S1&S2, pelaku bisnis MLM, Asuransi, kabag Operasional, Kabag Teknik, Aparatur Negara, Pejabat, TV Swasta, Gereja, Mahasiswa, dan Pelajar.
- 20 thn terakhir memiliki pengalaman dalam mengemas, mendesign, mengepalai projek berbagai acara hingga berskala Nasional, seperti beberapa Event Mega Seminar, bersama para Pembicara Besar Indonesia.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com